

<<口才学大全>>

图书基本信息

书名：<<口才学大全>>

13位ISBN编号：9787507417999

10位ISBN编号：7507417999

出版时间：2006-12

出版地：中国城市

作者：欧阳谋

页数：509

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<口才学大全>>

### 前言

交流信息、传递情感、表达思想，其表现的最基本形式是说话，但对每个人来说，说话的水平却相差甚远，因而效果差异也很大。

譬如联系一件事情，有的人磨破嘴皮，却白费唇舌；有的人寥寥数语，能化于戈为玉帛。

有人因话语不周，引来大祸临头；有人唇枪舌剑，可退千军万马。

演讲时，有人会令听众感到枯燥无味，使人昏昏欲睡；有人则使听众聚精会神，能使大家精神振奋。

有的人与人谈话使对方觉得“话不投机半句多”，有的人使对方有“听君一席话，胜读十年书”之感。

在生意场中，洽谈得体，会获得巨额效益；也可能话不投机，使到手的机会被他人拿走。

在外交谈判中，既有出色的外交家为国争光，为民族争气；也有奴颜婢膝的小人丧权辱国。

所有这些除了与一定社会历史因素有关之外，口才也是一个重要的因素，因此，口才对从事各行各业的人都十分重要。

这里需要说明的是，许多人对口才一词有模糊的认识，甚至认为那只是摇唇鼓舌、耍嘴皮子，或只是夸夸其谈，哗众取宠；或把。

才与诡辩联系起来；或片面地认为口才只是讲话的技巧。

其实。

才是一个人的综合素质和综合能力的体现。

一个善于言谈或口才好的人，必须具备敏锐的观察能力，深刻地认识事物、准确地反映事物的能力；必须具有辩证的科学的思维能力，能够全面地分析，准确地判断，合乎逻辑地推理；必须具有广博的知识，能够旁征博引，言之有物，有理有据；还必须有良好的应变技巧，词汇丰富，条理清晰，风趣幽默。

## <<口才学大全>>

### 内容概要

一个善于言谈或口才好的人，必须具备敏锐的观察能力，深刻地认识事物、准确地反映事物的能力；必须具有辩证的科学的思维能力，能够全面地分析、准确地判断，合乎逻辑的推理；必须具有广博的知识，能够旁征博引，言之有作，有理有据；还必须有良好的应变技巧，词汇丰富，条理清晰、风趣幽默。

口才无所不用，口才须臾不可离。

交流信息传递情感表达思想，其表现的基本形式是说话，因此口才对从事各行各业的人十分重要。口才既是衡量一个人学识的重要尺度，也是衡量一个人实际能力的判别标准，更是正在步入社会青年人不可缺少的重要工具。

## <<口才学大全>>

### 书籍目录

第一章 口才基础 第一节 口才交际成功阶梯 第二节 口才四要 熟能生巧 第三节 高瞻远瞩 厚积薄发 第四节 定正腔圆 魅力顿生 第五节 语气节奏 引人入胜 第六节 选词择句 出口成章第二章 口才技巧 第一节 人才需要的口才 口才就是人才 第二节 称谓介绍 见面之礼 第三节 恭维得体 缩短距离 第四节 语晤交谈 风度翩翩 第五节 巧问妙答 不败之地 第六节 赞美祝贺 获得好感 第七节 致谢道歉 真心诚意 第八节 反对拒绝 曲径通幽 第九节 说服劝慰 情至事成第三章 公关口才 第一节 明确任务 提高素质 第二节 仪表身姿 助你成功 第三节 慎用称呼 巧作介绍 第四节 请客还礼 迎来送往 第五节 看人说话 对症下药 第六节 提问应答 妙语如珠 第七节 创造气氛 多听少说 第八节 察言观色 把握对手 第九节 以退为进 欲擒故纵 第十节 陪同参观 礼仪致辞 第十一节 随机应变 妙趣横生第四章 交际口才 第一节 为人处世 交流第一节 第二节 聊天谈心 获取信息 第三节 诚实无欺 交友之道 第四节 繁简曲直 因时而宜 第五节 精选话题 巧解冷场 第六节 重视反馈 洞察人心 第七节 潇洒迷人 吸引异性 第八节 窘境难免 妙语得脱第五章 辩证口才第六章 幽默口才第七章 婚恋、家庭口才第八章 经贸口才第九章 演讲口才第十章 其他实用口才

## &lt;&lt;口才学大全&gt;&gt;

## 章节摘录

为什么对我拍掌喝彩呢！

”新闻记者说：“那些人的拍手喝彩都是由一两个懂得英语的人带着起哄的！”

”果然，当第二个人上台演说时，他仔细观察台下情形，正如那位新闻记者所说的那样。

他还发现那个指挥的人，也不太高明，遇到不应拍手的时候，也指使他们狂热地拍手。

至今他和人谈起这件事时，还不无遗憾地说：“从那以后，我才开始对自己的演说术重新持怀疑的态度，不敢妄自夸大了。”

”2.微笑待人生活中谁都可能遇到一些始料不及的情况，将你推入尴尬、困惑的境地，如果面带微笑幽默风趣、谈笑风生，则会收到意想不到的效果。

小朋友见到天空中出现了一道美丽的彩虹，对爸爸说：“爸爸，我要拿下来玩。”

”这时你怎么办呢？

你可以笑着说：“那东西太长太大，拿回家也没地方放呀！”

”听到家中或办公室的电话铃响了，拿起来一问，原来有人请你送两车煤去。

对这种莫名其妙的电话，怎么办？

你可以幽默地告诉他：“这里是税务所或警察局。”

”或更调侃一点地说：“对不起，我们这儿是老人俱乐部，哪有力气给你送煤？”

”假如你乘一辆拼命三郎的出租车，风驰电掣，令人担心，你想叫司机减速，怎么办？

也可以面带微笑地说：“我是要去城北，别把我拉到天国。”

”如果女友和你吵架，打了你一巴掌。

你若是以牙还牙，不仅会关系破裂，还会闹得不可收拾。在这种情况下，又该怎么办？

你可对她笑着说：“对不起，我的脸没把你的手震坏吧！”

”假如有人问你：一个人是你爸爸的儿子，但他既不是你兄弟，也不是你的姐妹，他是谁？

你可以笑着说：那个人就是“我”。

3.镇静自若 商品经济高度发达的今天，和气生财这句话仍然不错。

“顾客就是上帝”，更是经营的座右铭。

要真正使“上帝”欢喜，经营者同时也要重视掌握和运用幽默。

比如，为吸引顾客买商品，商人们便发明了“大减价”、“大酬宾”、“优惠”等招数，而且乐此不疲。

但是，在具体实施时，不少人是千篇一律，只知道四处张贴“九五折”“八五折”等纸条，笑盈盈地招呼顾客快买便宜货。

这样，过不了多久，顾客便会“望而生厌”，不屑一顾了。

如果你在那些招数中略加些幽默的招法，就能收到意想不到之效。

比如，有一天，某制品公司的经理室里，来了一位不速之客。

## <<口才学大全>>

### 编辑推荐

《口才学大全》讲述了：一言九鼎，一根舌头打天下。  
人才需要口才，口才成就人才。

<<口才学大全>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>